

**ISTITUTO DI PSICOSINTESI**  
**Via San Domenico 16**  
**50133 FIRENZE**

CORSO DI LEZIONI SULLA PSICOSINTESI

III Lezione - 1967

**TECNICHE DEL DECIDERE - L’AFFERMAZIONE**

*Dott. Roberto Assagioli*

Data l’importanza, nell’atto volitivo, dello stadio della decisione è opportuno approfondire e precisare la sua vera natura, quello che richiede, e i modi per bene attuarla.

Un primo punto del quale dobbiamo avere chiara consapevolezza è che “decidere” molto spesso significa scegliere; occorre cioè fare una scelta fra varie possibilità. Ma scegliere implica preferire, e preferire una cosa, un’azione, una via, richiede necessariamente di scartare e di eliminarne altre, cioè di rinunciare ad esse. Questo è, dovrebbe essere, ovvio, e quindi facilmente accettato; invece in pratica suscita, soprattutto ora, forti resistenze e renitenze, anzi spesso ribellioni violente. La parola stessa “rinuncia”, e quella ad essa collegata di “sacrificio”, suscitano addirittura orrore. Queste reazioni sono prodotte da varie cause:

1. l’egoismo e l’edonismo, cioè il desiderio del piacere e il rifuggire dalla sofferenza, che sono insiti nella natura umana
2. l’esagerata accentuazione data in passato al dovere, al sacrificio, e l’eccessiva insistenza sul valore della sofferenza
3. una erronea concezione della libertà, intesa - o piuttosto malintesa - come diritto di secondare ogni impulso, di appagare ogni desiderio, senza tener conto delle loro conseguenze per noi stessi e per gli altri, senza ritegno e senso di responsabilità.

Da tutto ciò deriva un più o meno consapevole “rifiuto” a scegliere. Si cerca, e si pretenderebbe, per usare un detto inglese, “di mangiare la torta e di continuare ad averla”. Questa ricerca continua di avere possessi, posizioni, vantaggi, senza dare, cioè senza conquistare, senza guadagnare o meritare, si manifesta in diversi modi, molto evidenti attualmente.

Vi sono anzitutto gli sfruttamenti, da quelli più grossolani e volgari, a quelli mascherati e raffinati, ma non di rado non meno dannosi e riprovevoli.

Un genere particolare del desiderio di acquistare o ricevere, senza “pagare” in modo adeguato, è quello di “tentare la fortuna” sotto forma dei “concorsi a premio”,

delle lotterie, dei giochi d'azzardo, delle speculazioni in borsa. Questa tendenza è tanto diffusa ora che è opportuno prenderla in esame. Si potrebbe obiettare che non c'è niente di male nel comprare un biglietto di lotteria, nel giocare al totocalcio, nel tentare di vincere un terno al lotto, ed anche nel vendere titoli azionari senza possederli, o nel comprarli senza intenzione di ritirarli non avendo il denaro per pagarli! Infatti tutto ciò è legalmente lecito; anzi il lotto e le lotterie vengono organizzati e regolati dallo Stato.

Ma quello che non va, quello che ha effetti dannosi e talvolta deleteri, è la mentalità di cui sono l'espressione; è la ricerca di favori ottenuti dalla sorte, dal destino, o anche in parte dalla propria abilità, ma non realmente guadagnati o meritati. E' l'espressione della sete di godimento mediante il possesso di cose materiali, dell'avidità del denaro e di ciò che esso può dare. Tale avidità non di rado diviene una passione travolgente e insaziabile; vi sono molti che si rovinano la salute, che si accorciano la vita nell'attività frenetica volta a guadagnare. Particolarmente funesta è la passione del gioco, nella quale l'avidità del denaro è accentuata dal fascino del rischio.

Ho detto che l'avidità è insaziabile; infatti non ha limiti; essa produce un continuo stato di scontento, di insoddisfazione, un aumento indefinito delle pretese. Inoltre, quando la mania del guadagno induce, come avviene non di rado, ad azioni scorrette, o anche legalmente punibili, si aggiunge al timore di venir scoperti uno stato di continuo sospetto e di preoccupazione; ma anche quando non vi sono questi, vi è un senso di colpa represso, una "cattiva coscienza", che, come le indagini psicoanalitiche hanno dimostrato, produce non di rado impulsi inconsci all'auto-punizione.

Da un punto di vista generale, filosofico, si potrebbe dire che tutti quei tentativi sono basati sull'illusione di poter sfuggire alla legge universale di "causa ed effetto" o di "compensazione", invece di cooperare volontariamente con essa. Ciò è stato espresso molto bene da Emerson nel suo bel saggio intitolato appunto "Compensazione". Egli dice: "Alcuni giocano a scacchi, altri giocano in borsa, io preferisco giocare a 'causa ed effetto' "

Si può affermare che la vita individuale e quella sociale verrebbero trasformate se tutte le attività, psichiche (intelligenza, immaginazione, volontà, ecc.) tutto il tempo, le forze fisiche ed anche il denaro per procacciarsi dei favori, venissero invece usati per produrre, per costruire, creare. Dobbiamo però riconoscere che vi sono non pochi che lo fanno senza essere, o pretendere di essere, delle persone "superiori" o "spirituali". Sono per lo più persone attive nel campo pratico; vi sono ad es. molti ricercatori, tecnici, industriali, i quali accettano di buon grado, spontaneamente, "le regole del gioco", cioè rinunciano alla vita comoda, preferiscono restare sulla breccia, ed anche rischiare il denaro guadagnato - invece di goderselo egoisticamente - per ampliare e sviluppare le loro aziende, anche quando esse non sono più una loro proprietà personale.

Un esempio tipico ne è il creatore di una grande industria italiana di elettrodomestici (non ne faccio il nome, ma può essere facilmente identificato per la pubblicità intelligente che fa nei giornali). Egli ha parlato in un'intervista, con accento di sincerità, dell'entusiasmo che lo anima nel suo lavoro, e il suo senso sociale è

dimostrato dal fatto che egli tiene a disposizione del pubblico pezzi di ricambio di modelli vecchi, non più in vendita, delle sue macchine, mentre gli converrebbe, come fanno altri, di rendere quei pezzi irreperibili per obbligarlo a comprare nuovi modelli.

D'altra parte, le persone pratiche cadono generalmente in un eccesso di natura diversa; sono dominate dal mito del produrre, basato sulla sopravvalutazione dei beni materiali, sul concetto della "civiltà del benessere", trascurando o non riconoscendo il valore ben maggiore dei beni psicologici e spirituali. Così si crea la "spirale", il "circolo vizioso": "produrre di più", "vendere di più", e perciò intensificare ed esasperare i desideri e creare bisogni fittizi.

Vi sono però industriali che riconoscono l'importanza dei valori umanistici, ed anche la necessità di svolgere un servizio sociale, e dedicano parti spesso notevoli dei loro guadagni a opere sociali, umanitarie, culturali. Nominerò solo alcune delle più importanti fondazioni o iniziative volte a quegli scopi: in America le Fondazioni Rockefeller, Carnegie, Ford; in Inghilterra quella Nuffield; in Italia la Cini, l'Ospedale Gaslini, i Premi Marzotto e i Premi di Bontà 'Motta'.

Non mi dilungo su questo tema perché esorbita da quello odierno e perché è stato trattato più ampiamente nel mio scritto "Denaro e Vita Spirituale". Desidero però citare, a titolo d'onore, l'ingegnere e industriale belga (di origine italiana) Joseph Basile, il quale, mentre è attivissimo nel campo pratico, ha ampiamente riconosciuto non soltanto l'importanza dei beni e dei valori culturali, ma anche gli effetti benefici della cultura e l'efficienza dei dirigenti. A questo tema è dedicata tutta la prima parte del suo libro "La formation culturelle des cadres et des dirigeants" (Verviers Gerard - traduzione italiana: Milano, Pirola 1967). Il Basile definisce la cultura generale quale "la formazione armoniosa acquistata con un triplice sforzo di informazioni, di azioni e di raccoglimenti, in vista dello sviluppo equilibrato di se stesso e della società". Egli dà alla cultura un senso ampio ed elevato, come lo indicano i titoli di alcuni capitoli del libro: "L'alternanza dell'Azion e della Contemplazione - L'Immaginazione creatrice - L'Equilibrio e la Serenità - La Spiritualità - La Meditazione, Sorgente di Forza". Il Basile dà un grande valore alla decisione. Egli dice: "Ai nostri tempi la forza del capo si concentra nell'atto di decisione e presuppone maturità, esperienza e volontà, che consiste nell'informarsi, pesare e scattare".

Questo ci riporta al nostro tema: l'atto di volontà mediante il quale si prendono le decisioni e si fanno le scelte.

Come ho già accennato, un criterio importante per scegliere è quello di prevedere il più chiaramente possibile gli effetti di una scelta - e non soltanto quelli immediati, ma anche quelli a lunga scadenza, poiché questi possono essere diversi, anzi opposti ai primi. Qualcosa che dà soddisfazione in un primo tempo può avere in seguito effetti nocivi; un esempio tipico è quello di adeguarsi alle leggi che regolano i fenomeni della natura e della vita, cioè di obbedire ad esse. Obbedire, ecco un'altra parola che suscita repulsione, anzi orrore. Ciò perché anche questa evoca il ricordo di sottomissioni forzate ed imposizioni ingiuste. Ma gli eccessi di autoritarismi che vi sono

stati nel passato e ci sono ancora attualmente, non hanno nulla a che fare con l'ordine universale, con l' "autorità" delle norme personali ed obiettive delle grandi leggi. Il conoscerle, ed adeguarsi ad esse, è il vero modo per acquistare sempre maggiori poteri sulle forze della natura; un esempio evidente è quello dato dalla aviazione: il meraviglioso potere conquistato dall'uomo che gli permette di trasvolare sopra la terra a grandi altezze ed a velocità enormi, non è ottenuto violando la legge di gravità, bensì utilizzandola in modi sempre più ingegnosi. Ciò conferma la verità dell'antico detto "*Libertas parere est*" (nell'obbedienza sta la libertà).

La capacità e l'abilità di scegliere possono, come tutte le altre funzioni psichiche, venir sviluppate mediante un metodico allenamento, cioè con l'uso di esercizi adatti. Per farlo, è opportuno cominciare con decisioni e scelte riguardanti cose da poco, o di nessuna importanza per se stesso. In tal modo, eliminando ogni elemento di interesse o di allettamento, si isola, per così dire, il puro atto di volontà col quale si decide. Può essere la scelta di una strada piuttosto che un'altra, oppure di un abito o di un cibo; ognuno può trovare innumerevoli esercizi di tal genere.

Dopo questi, si può passare a scegliere fra alternative di sempre maggiore importanza, tenendo sempre conto che una scelta è una preferenza, e quindi implica delle esclusioni e delle rinunce. Occorre ricordare sempre che se si vuole raggiungere un fine, al quale si attribuisce un valore, si debbono volere anche i mezzi per perseguirlo, per quanto possano essere sgradevoli o penosi. Un aiuto semplice ed efficace per farlo è di tener presente, ripetendola spesso, l'affermazione: "ne vale la pena". Così le preferenze e le rinunce possono venir fatte di buon grado, anzi lietamente, seguendo l'esempio della Matilda dantesca che procedeva sul prato del Paradiso terrestre "cantando ed iscegliendo fior da fiore".

Riguardo alla scelta da fare, è importante riconoscere che molte fra esse fanno parte, soprattutto attualmente, di una scelta fondamentale: quella fra il passato e il futuro. Siamo in un periodo di profonda trasformazione, di rapido rinnovamento; le vecchie forme non funzionano più, i vecchi modi di vita si dimostrano inadeguati; perciò è vano restare attaccati ad essi, illudersi di poterli conservare; bisogna avere il coraggio e la volontà di rinunciarvi e di scegliere il nuovo, di gettarsi animosamente, lietamente nell'avventura del futuro.

Aggiungo subito, anche per prevenire facili obiezioni, che non si tratta di scegliere sempre il nuovo senza alcuna discriminazione. Vi sono ora manifestazioni violente, eccessive, inconsiderate, alle quali non dobbiamo aderire, ne concederci passivamente. Le nuove energie possono e devono venir regolate nelle loro manifestazioni con scelte opportune, con ferme decisioni, con forte volontà.

Ma, anche in questo caso, "dominare" non vuol dire rifiutare o tentare di reprimere; non dobbiamo restare aggrappati agli scogli del passato dove saremmo sommersi, ma procedere, tenendo saldamente in mano il timone, sulla cresta della nuova onda.

## L'AFFERMAZIONE ( il quarto stadio dell'azione volitiva)

Dopo aver deliberato, scelto, deciso, comincia il processo della vera e propria attuazione della volontà, o più precisamente di quello che si vuole che sia, che avvenga, che si manifesti.

Il primo passo o atto di questa fase consiste nell'affermazione. Senza di essa la decisione resta una possibilità, ma non diviene una “energia operante”.

L'affermazione è quindi un ‘momento’ o stadio essenziale della volontà, e in questo senso è vero quanto ha detto Spinoza, cioè che “la volontà è il potere di affermare o di negare”. Si noti bene la parola potere, essa significa due cose: potere nel senso di capacità, e potere nel senso di potenza, energia.

Rendiamoci conto di quello che implica e richiede l'affermazione volitiva o la volontà affermatrice. Anzitutto un senso o stato d'animo di sicurezza. Questa ha due aspetti, o meglio è la sintesi di due stadi interni: fede e convinzione.

La fede è di natura intuitiva, percepisce quello che non è evidente, che non è manifestato, e vi aderisce. Secondo la definizione di San Paolo, è “la sostanza delle cose sperate, l'evidenza di quelle invisibili”. Occorre anzitutto fede in se stessi, nel vero Sé, in quello che siamo essenzialmente “in spirito e verità”. Keyserling lo dice in modo efficace: “Soltanto l'affermazione interna che è chiamata *fede*, crea la decisione e rende reale il Sé nell'esistenza fenomenica” (“From Suffering to Fulfillment”, p.III). Si noti bene nell'*esistenza fenomenica*”, poiché il Sé, per e in se stesso, esiste già, è indipendente da ogni sua manifestazione. “Questo spirito vivente”, dice il Keyserling, “il nucleo metafisico dell'essere umano, non è ne comprensione, ne ragione, ne alcuna altra funzione, lo spirito è sostanza, è quello che vi è di più sostanziale nell'uomo; perciò ha qualità, ma non è esso stesso qualità” (idem).

La convinzione è di natura mentale; si forma per via razionale, oppure per adesione intellettuale ad una intuizione riconosciuta come rispondente a verità. Nell'esperienza vivente, fede e convinzione coesistono e si fondono in varie proporzioni, la loro combinazione ha per risultato la sicurezza.

La sicurezza a sua volta suscita o rafforza un'altra qualità di valore, la risolutezza. L'affermazione per essere efficace deve essere energica, deve possedere un forte potenziale dinamico, o intensità, quello che si potrebbe chiamare con un'analogia tratta dall'elettricità, un alto “voltage” psico- spirituale.

L'affermazione può essere considerata quale un comando, un comando dato con autorità. Questa autorità può derivare da una posizione, da una carica esterna, ma è

soprattutto ed essenzialmente una qualità, una realtà interna, psicologica o spirituale. Chi la esercita sente, anzi sa di possederla, e quelli verso cui è diretta la percepiscono direttamente e sono indotti a obbedire.

L'autorità può, anzi dovrebbe venire esercitata prima di tutto entro di noi, sopra le energie, le funzioni psichiche che dobbiamo usare per attuare quello che ci siamo proposti.

### **LE TECNICHE DELL'AFFERMAZIONE**

L'affermazione volitiva richiede l'uso di tecniche precise:

1. L'uso di "parole di potere": un'affermazione, affinché sia efficace, deve essere espressa in modo chiaro, preciso; talvolta può bastare una sola parola, ma spesso è opportuno usare una breve formula o frase. Le parole o frasi possono essere dette soltanto internamente, ma sono più efficaci se pronunciate ad alta voce; usando così anche il potere del suono. E' utile anche segnarle per iscritto, oppure stampate e guardate. Queste parole o frasi sono molto diverse a seconda degli scopi che ci proponiamo, di quello che vogliamo evocare e sviluppare. Per l'uso delle parole l'Istituto ha fatto stampare un certo numero di quelle che più spesso è utile usare. Quanto alle frasi, ne sono state indicate alcune in una lezione (che fa parte di un gruppo di tre sull'uso della suggestione) intitolata "Veleni e Farmaci psicologici".
2. Un altro mezzo molto efficace è costituito dalle immagini, delle quali è ben noto il potere dinamico. A seconda dei casi si può usare: o l'immagine, la visione di quello che si vuole come già compiuto, attuato (per noi stessi è il "modello ideale"), oppure una immagine che sia il simbolo della cosa voluta. Anche le immagini possono essere visualizzate mentalmente, o venire disegnate, oppure si può osservare con attenzione un'immagine esterna (disegno, quadro, ecc.).
3. Assumere atteggiamenti fisici, fare gesti, compiere atti, che esprimano, direttamente o simbolicamente, quello che si vuole attuare.
4. Una tecnica importante, anzi spesso necessaria, è quella della ripetizione. Occorre riaffermare più e più volte quello che si vuole che sia attuato: il comando. Lo stesso va fatto per l'uso delle immagini e degli atti esterni. Il numero delle ripetizioni dipende:
  - dall'importanza e dalla difficoltà dell'azione

- dal tempo occorrente allo svolgimento del processo di manifestazione. Quando questo tempo è lungo, occorre che le ripetizioni siano l'espressione di un atteggiamento affermativo interno persistente.

La tecnica della ripetizione può essere usata in vari modi:

- ripetizioni delle stesse parole o frasi, o uso delle stesse immagini a intervalli regolari, ad esempio, in certi momenti della giornata (al risveglio, prima di addormentarsi, ecc.), oppure serie di ripetizioni a intervalli più o meno lunghi.
- ripetizioni con variazione di forma. Queste evitano l'inconveniente che le ripetizioni divengano abitudinarie e meccaniche. Le variazioni ravvivano l'interesse e stimolano l'immaginazione.

La scelta fra i vari modi va fatta con criteri diversi a seconda dei casi, ma soprattutto dopo aver constatato, mediante esperimenti, quale modo o modi siano risultati più efficaci.

Riguardo alla tecnica della ripetizione, si può imparare molto da tre gruppi di persone molto diverse tra loro: i musicisti, i dittatori e gli inserzionisti.

I musicisti usano ripetutamente lo stesso tema, variamente espresso, nel corso di una sonata, di una sinfonia, oppure in composizioni consistenti tutte in variazioni su uno stesso tema. Ricordiamo le ventidue variazioni di Beethoven su uno stesso tema, e l'insistenza sullo stesso tema, nel Bolero di Ravel.

I dittatori hanno usato fino all'esasperazione la tecnica della ripetizione, del "martellamento" di quello che si chiama attualmente "lavatura del cervello"; e l'hanno fatto coscientemente, come ha detto candidamente Hitler nel suo libro 'Mein Kampf'.

Ma i più abili e raffinati sono gli inserzionisti. Nelle inserzioni delle principali ditte vediamo come per qualche tempo l'inserzione sia sempre la stessa; poi la modificano, adoperano slogan suggestivi, e immagini suscitatrici, e le loro tecniche possono essere usate efficacemente a scopi psico-spirituali, con opportuni adattamenti.

L'uso delle affermazioni richiede speciali cautele. La più importante è quella di essere ben sicuri che i nostri moventi siano retti, buoni, innocui, e ciò richiede una continua vigilanza. Un'altra cautela è quella di fare in modo di evitare, per quanto possibile, delle reazioni contrarie da parte di altri; perciò vanno fatte in modo calmo, armonico, non "aggressivo". A questo, però, si può fare una riserva: cioè che spesso la reazione della coscienza e quella dell'inconscio possono essere diverse e anche opposte. A certe affermazioni ripetute, insistenti, noi talvolta reagiamo negativamente, ma questo non impedisce che il nostro inconscio venga "impressionato" e accolga la suggestione, l'affermazione. Un esempio è quello della pubblicità televisiva: coscientemente può suscitare reazioni di noia e di antagonismo, ma poi spesso si finisce con il comperare

quel prodotto o quella macchina! Ciò avviene per la pigrizia mentale di scegliere un'altra cosa, o per automatismo, mentre si pensa ad altro.

Ciò costituisce una conferma del “polipsichismo”, cioè della coesistenza in noi di tendenze, anzi di sub-personalità diverse e talvolta opposte tra loro. Perciò, nel campo psicologico ogni affermazione, ogni dottrina vanno espresse con riserva, sono sempre ‘relative’ e non assolute.

Inoltre dobbiamo evitare ogni fretta ed impazienza di vedere i risultati. A questo proposito è bene sapere che talvolta le affermazioni non soltanto non danno risultati evidenti immediati, ma possono produrre, in un primo tempo, effetti opposti. Ciò, però, non deve scoraggiare, anzi deve essere considerato quale un segno della loro efficacia. Se suscitano opposizioni interne ed esterne, è bene che queste si manifestino, il che permette di conoscerle, affrontarle apertamente e superarle. Come è noto, la tecnica principale della psicoanalisi è quella di mettere in evidenza le “resistenze” del malato, e poi di eliminarle.

Un ultimo punto riguardante l'affermazione volitiva che è importante e fondamentale, è il suo rapporto con l'identificazione. L'affermazione quale comando rivolto alle altre funzioni psichiche (pensiero, immaginazione, ecc.), e come direzione delle loro attività, deve venir fatta con distacco, con una certa “distanza interna”, senza identificarsi con esse. Lo stesso vale per il comando esercitato all'esterno.

Invece, dati gli intimi rapporti esistenti fra l'autocoscienza o consapevolezza di sé e la volontà (indicati nel nostro schema delle funzioni psichiche mediante la loro contiguità), si può identificare coscientemente l'io con la volontà, si può cioè passare dall'affermazione preliminare e necessaria per ogni azione volitiva “Io ho volontà”, a quella che si può chiamare l'affermazione essenziale: “Io sono una volontà; sono una volontà consapevole, potente, dinamica”.